

2024年11月29日

 **ザノ電子株式会社**

証券コード：6736

2025年3月期第2四半期（中間）

決算説明会 説明資料・中期経営計画 説明資料



目次

サン電子の事業

経営理念	04
事業概要	05
沿革	06
サン電子のグローバルビジネス	07
Cellebrite社との関係性（業績）	08
Cellebrite社との関係性（事業）	09

2025年3月期第2四半期（中間）決算/ 2025年3月期業績予想

2024年3月期第2四半期(中間) 決算サマリ	11
セグメント別 売上高・営業利益	12
売上高増減要因	13
営業利益増減要因	14
連結貸借対照表	15
連結キャッシュ・フロー計算書	16
株主還元	17

25年3月期上半期のトピックス&下半期の取り組み

TWC社の当社株買付け結果とTWC社の見解について	19
サン電子の事業における考え方	20
中期経営計画における 事業セグメント戦略と進捗状況（GDI）	21
中期経営計画における 事業セグメント戦略と進捗状況（新規IT関連）	22
中期経営計画における 事業セグメント戦略と進捗状況（エンターテインメント関連）	23
セグメント別 商品・サービスの現在の概況	24

参考資料：サン電子の目指す姿と成長戦略（中期経営計画）

事業ポートフォリオの変化	26	技術戦略	32
新中期経営計画の位置づけ	27	成長分野への投資	33
新中期経営計画の定量目標と目指す方向性	28	M&Aの方針	34
外部環境認識（グローバルデータインテリジェンス事業）	29	人財強化を通じたグループ経営基盤の強化	35
外部環境認識（新規IT関連）	30	組織改編を通じたグループ経営基盤の強化	36
外部環境認識（エンターテインメント関連事業）	31		



サン電子の事業

ミッション
MISSION

バリュー
VALUE

ビジョン
VISION

サン電子の技術で社会問題を解決する

企業理念 情報通信&エンターテインメントで人々を幸せにする

経営理念 「チャレンジ企業であり続けること」

企業スローガン

- 具現化 (マテリアライズ)
- 挑戦 (チャレンジ)
- 完遂 (アコンプリッシュ)

行動指針

- 成功は新たな成功への出発点と考える
- 改善・ムダとりを永遠の課題とする
- 「これでいいぞ」その瞬間に進歩は止まる
- 昨日と同じ成功に満足しない
- 成功したときこそ反省する

売上高 500億・営業利益率 15%以上を目指す

テクノロジーを軸に 3つの事業セグメントで事業を展開

グローバルデータインテリジェンス (デジタル インテリジェンス)

- モバイルフォレンジック機器の開発・販売
- 「ディープ/ダークウェブに特化した脅威インテリジェンスソリューションの販売」を追加



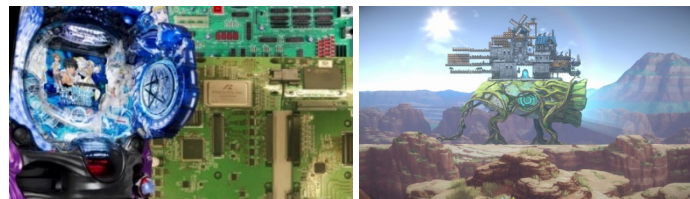
エンターテインメント (アミューズメント・ゲーム)

アミューズメント

- 遊技機の企画・開発・製造
- 遊技機向け映像コンテンツの開発

ゲーム

- ゲームコンテンツの開発・販売



©KK/AMW/P-I ©KK/AMW/P-I II
©KK/AMW/P-I M ©KK/K/P-I III
©JFJ CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

『Ark of Charon』 Steamで発売中
(C)SUNSOFT

新規IT関連 (M2M/IoT)

- 産業用通信機器、IoTソリューションの開発・製造・販売
- スマートグラスを利用したB2B向け業務支援ソリューションの開発・販売



国内事業の成長とともに1990年代初頭から グローバル展開を加速



1971年
サン電子株式会社を設立

エレクトロニクス関連機器の
製造・販売を目指し誕生



1985年
ファミコン向けソフトを開発
「SUNSOFT」シリーズ発売開始

愛知県江南市に
本社ビルが完成、
事業体制が確立し拡大へ



1985年
自社ブランドモデム
「マイルーパー300」
開発・販売

自社ブランドの確立、
業界初のシステムを開発・販売、
営業拠点が全国に拡大



2007年
Cellebrite社 株式取得

JASDAQ市場に上場、
Cellebrite社を子会社化し、
グローバル展開を加速



2010年
モバイルルーター
「Roosterシリーズ」
を開発・発売
M2M市場に本格参入

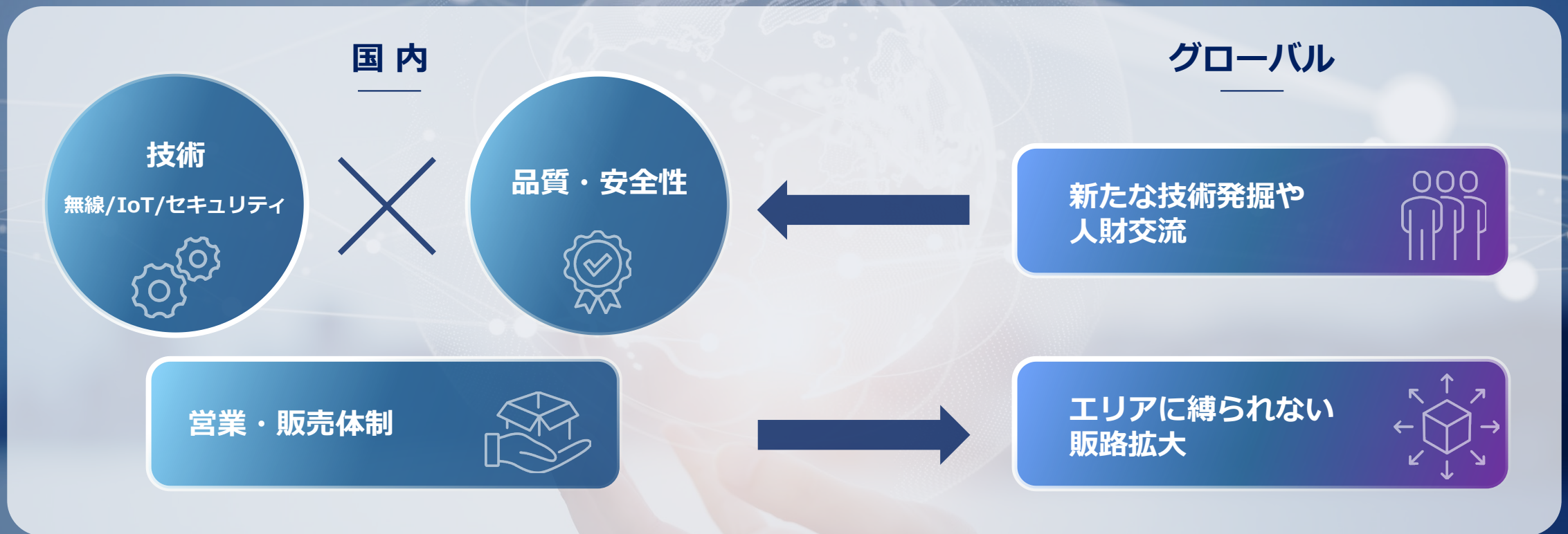
創業50周年を迎え、
グローバルな企業へシフト



2020年
5GとARスマートグラスを活用した
遠隔作業支援ソリューション
「AceReal for docomo」の提供開始



国内事業で培った技術やノウハウと
グローバルから得た新たな技術・人財交流を融合させることで
エリアにとらわれないビジネスで成長



当社が保有するCellebrite社株式によって発生する評価損益が サン電子の業績（経常利益・当期純利益）に影響

サン電子株式会社

- 国内の法的執行機関、及び通信機器の販売経験に基づく幅広い営業網に強み
- 東証JASDAQ市場に上場（2002年）
- 区分見直しにより東証スタンダード市場に移行（2022年）



各々の経営に関しては
独自性を維持

安定株主として
持続的な成長を支援

Cellebrite

- イスラエルに拠点を持つデジタルインテリジェンスに特化した関連会社
- 米国ナスダック市場に上場（2021年）



国内のフォレンジック製品・デジタルインテリジェンス市場を牽引 関連製品やトレーニング、サービスを提供

サン電子株式会社



- F-Noteをはじめとする独自の関連製品を日本市場向けに開発・販売
- フォレンジック製品ユーザー向けオリジナルトレーニングを市場に提供

日本市場で
フォレンジック製品を販売し
てきたことで得た強み

最新のフォレンジック製品・技術を
日本市場に素速く・的確に展開する
経験とノウハウの蓄積

「InsEYEts」

デジタル捜査機関のあらゆる携帯電話
への合法的なアクセス、デジタル証拠
の抽出をより簡単にするシステム

「Cellebrite Guardian」

証拠データの保存、管理共有などを
SaaSベースで一元管理なシステム

Cellebrite

デジタルフォレンジック（電子鑑
識）分野のトップ企業



国内における製品販売権

2025年3月期第2四半期(中間) 決算/2025年3月期 業績予想




2025年3月期 第2四半期(中間)決算サマリー

POINT

- ・各セグメントで前年同期比での売上高が進捗
- ・営業利益は今後の営業基盤強化やコーポレート機能強化による経費増一過性の経費等があり前年同期比で96百万円の減少
- ・経常利益は2024年3月期のCellebrite社の持分法投資損失4,498百万円の反転影響により、前年同期比で4,540百万円の増加
- ・当期純利益はCellebrite社に関する税効果の影響で前年同期比で4,631百万円の増加

(単位：百万円)	2024/3 第2四半期 (中間)	2025/3 第2四半期 (中間)	
	実績	実績	増減額
売上高	4,648	5,794	1,146
営業利益	71	△24	△96
経常利益	△4,448	91	4,540
親会社株主に帰属する当期純利益	△4,229	401	4,631

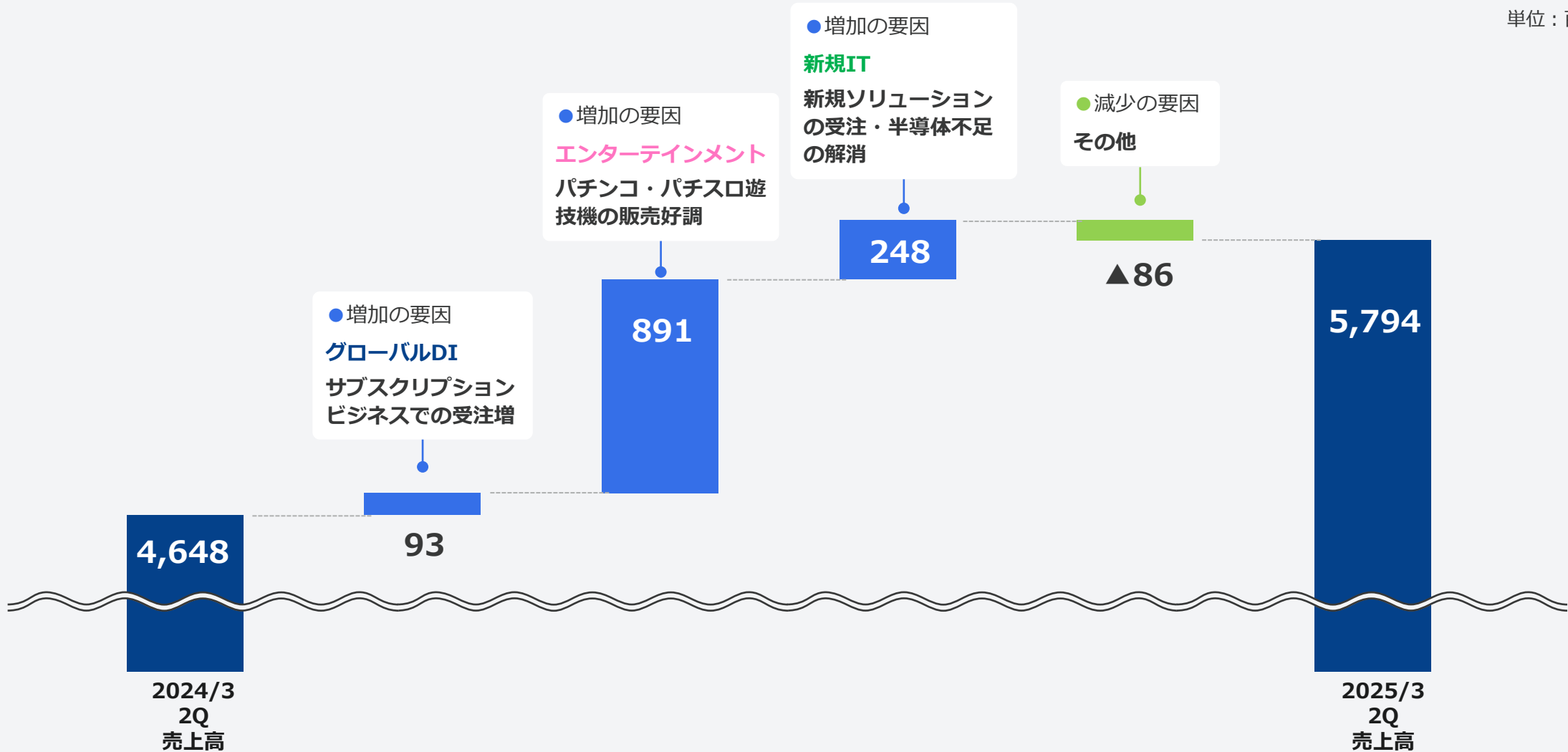
セグメント別 売上高・営業利益

セグメント		2024/3 2Q実績	2025/3 2Q実績	前年同期比 (%)	トピックス
グローバルデータ インテリジェンス 	売上高	484	577	19.0%	<ul style="list-style-type: none"> デジタル証拠量の爆発的な増加、テクノロジーに精通した犯罪者(組織)に対応するため、最新鋭のデジタルインテリジェンスツールとそのトレーニングなどのサービスを提供 次世代デジタルフォレンジックソリューション「InsEYEts」(旧「UFED」の後継機種)の販売が開始され、法執行機関への本格導入が拡大 上期はサブスクリプションビジネスの受注金額増加等により前年同期比で増収増益
	営業利益	59	74	26.5%	
	営業利益率	12.2%	12.8%	4.9%	
エンター テインメント 	売上高	2,742	3,633	32.5%	<ul style="list-style-type: none"> 遊技機関連事業は、業界及び顧客を特化し、高い商品力を有したコンテンツ開発や高品質の制御基板開発を実現 ゲームコンテンツ事業は、知名度の高いIP「上海」ブランドを使ったモバイルゲームを社内で開発から運営まで完結 コスト効率の良い収益を長期にわたり維持 欧米市場を中心に人気が再来している「レトロゲーム」ジャンルでは、当社が多く保有しているIPを有効活用 上期はパチンコ・パチスロの受託開発が好調で前年同期比で増収増益であったものの、原価高騰等により営業利益率は低下。
	営業利益	341	391	14.4%	
	営業利益率	12.4%	10.8%	△12.9%	
新規IT関連 	売上高	1,430	1,678	17.3%	<ul style="list-style-type: none"> 5Gをキーワードに製品開発を推進 産業用ネットワーク機器「Rooster」はデュアルSIM対応で、それぞれ異なる通信キャリア回線が冗長化することが可能。通信キャリア網が障害発生時に対応可能 「SunDMS」は死活監視や「Rooster」の一元管理が可能となり遠隔地に多数設置されたIoTデバイスの運用管理の負荷やメンテナンスコストを大幅に軽減することを実現 上期は販売好調により前年同期比で増収増益であったものの、原材料高騰や営業基盤強化のための経費増等により営業利益率は低下。
	営業利益	104	105	0.5%	
	営業利益率	7.3%	6.3%	△13.7%	

※営業利益は本社管理費の配賦前営業利益

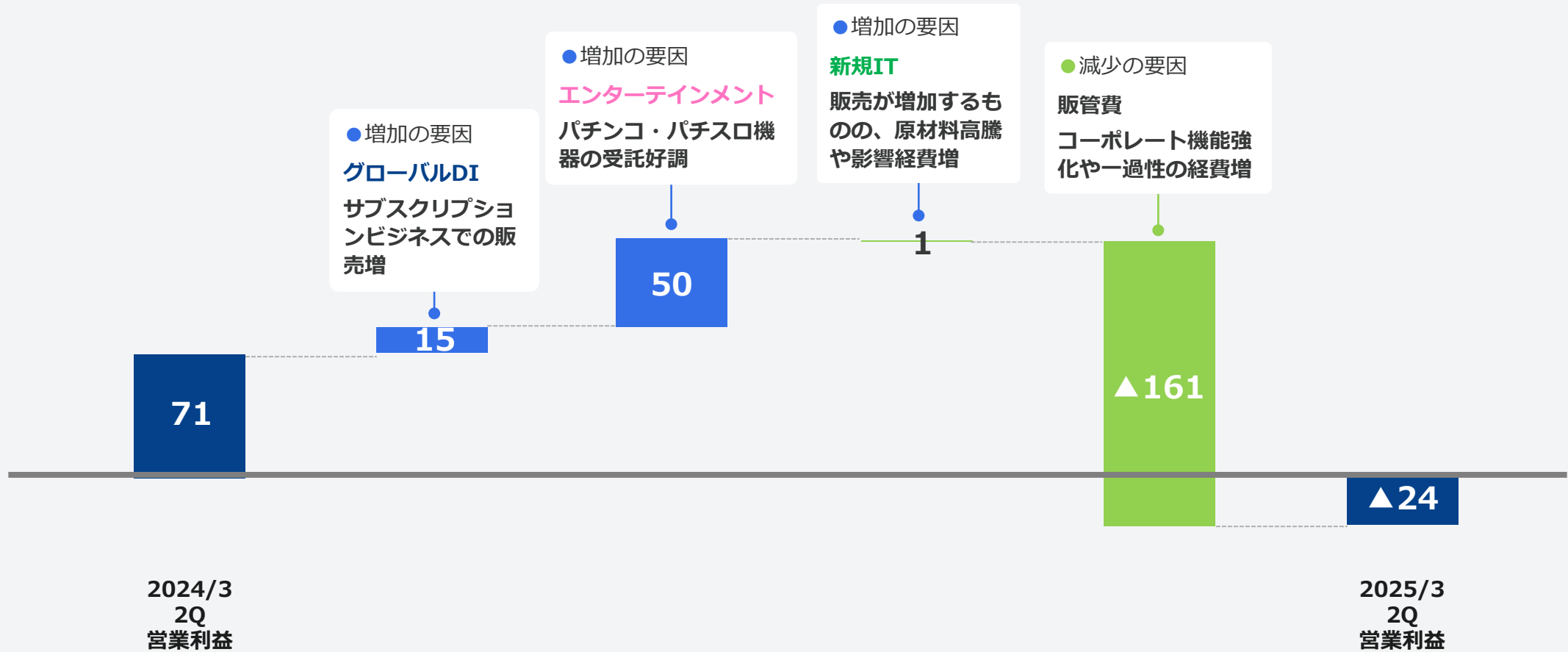
売上高増減要因

単位：百万円



営業利益増減要因

単位：百万円



連結貸借対照表

POINT

Cellebrite社の価格調整条項により付与された権利の達成により権利相当の時価47億円などが消滅したため、総資産は37億円減少

	2024/3 期末	2025/3 第2四半期 (中間)	
	実績	実績	前期比 (%)
(単位: 百万円)			
現金及び預金	1,732	1,340	△22.6%
その他流動資産	21,717	23,156	6.6%
有形固定資産	1,580	1,616	2.3%
無形固定資産	687	632	△8.0%
投資その他の資産	21,121	16,414	△22.3%
資産合計	46,838	43,160	△7.9%
流動負債	4,905	6,920	41.1%
固定負債	4,674	2,775	△40.6%
負債合計	9,579	9,695	1.2%
株主資本	28,314	27,894	△1.5%
その他包括利益累計額	8,843	5,510	△37.7%
株式引受権	24	15	△39.3%
新株予約権	78	46	△40.9%
純資産合計	37,259	33,464	△10.2%
負債・純資産合計	46,838	43,160	△7.9%

連結キャッシュ・フロー計算書

POINT

売上債権の増加により7億円のキャッシュアウト、預け金の増加により7億円のキャッシュアウト等によりフリー・キャッシュ・フローは13億円減少

(単位：百万円)	2024/3 第2四半期 (中間)	2025/3 第2四半期 (中間)		
	実績	実績	増減額	コメント
営業活動による キャッシュ・フロー	3,817	▲1,155	▲4,972	売上債権の増加7億円によるキャッシュアウト 預け金の増加7億円のキャッシュアウトほか
投資活動による キャッシュ・フロー	▲3,495	▲124	3,371	有形・無形固定資産の取得1億円によるキャッ シュアウトほか
財務活動による キャッシュ・フロー	▲1,385	918	2,303	配当金の支払9億円のキャッシュアウト 借入金の増加18億円のキャッシュインほか
現金及び現金同等物の 期首残高	2,934	1,520	▲1,414	
現金及び現金同等物の 期末残高	1,892	1,157	▲735	
フリー・キャッシュ・ フロー	322	▲1,280	▲1,602	売上債権の増加7億円、預け金の増加7億円ほ か

基本方針

将来に向けての事業展開と経営基盤を強化するため、中長期のフリー・キャッシュ・フローの推移を考慮しつつ、成長投資の資本効率を考慮し、安全性や内部留保とのバランスにも留意した利益還元を実施

		2023/3	2024/3	2025/3 中間配当
配当金	(年間)	20.00円	40.00円	未定
	(期末)	20.00円	40.00円	未定
	(中間)	0円	0円	50.00円
配当性向(連結)		6.8%	—	—

25年3月期上半期のトピックス&下半期の取り組み

TWC社と建設的な対話を通じて、 中長期での潜在的な企業価値・株式価値を最大化することを目指す

TWC社
(トゥルー・ウィンド・キャピタル)


目的

長期的なサン電子と
Cellebrite社の
企業価値の最大化

結果

株式公開買い付け（TOB）が
成立し、22日付で議決権割合
で約19%を保有するサン電子
第2位の主要株主に

TWC社（トゥルーウィンド・キャピタル）とは
サンフランシスコを拠点とするプライベート・エクイティ・ファーム。産業技術、ビジネスサービス、コンプライアンス、金融サービスなど、成長が期待されるテクノロジービジネスを行う企業との提携を行い、企業価値創造の最大化を目指したあらゆる取引ストラクチャーの投資を実施している。2015年の設立以来、13件のプラットフォーム投資と数十件のアドオン型買収を実施。



市場を通じてサン電子株を
1株5,500円で取得

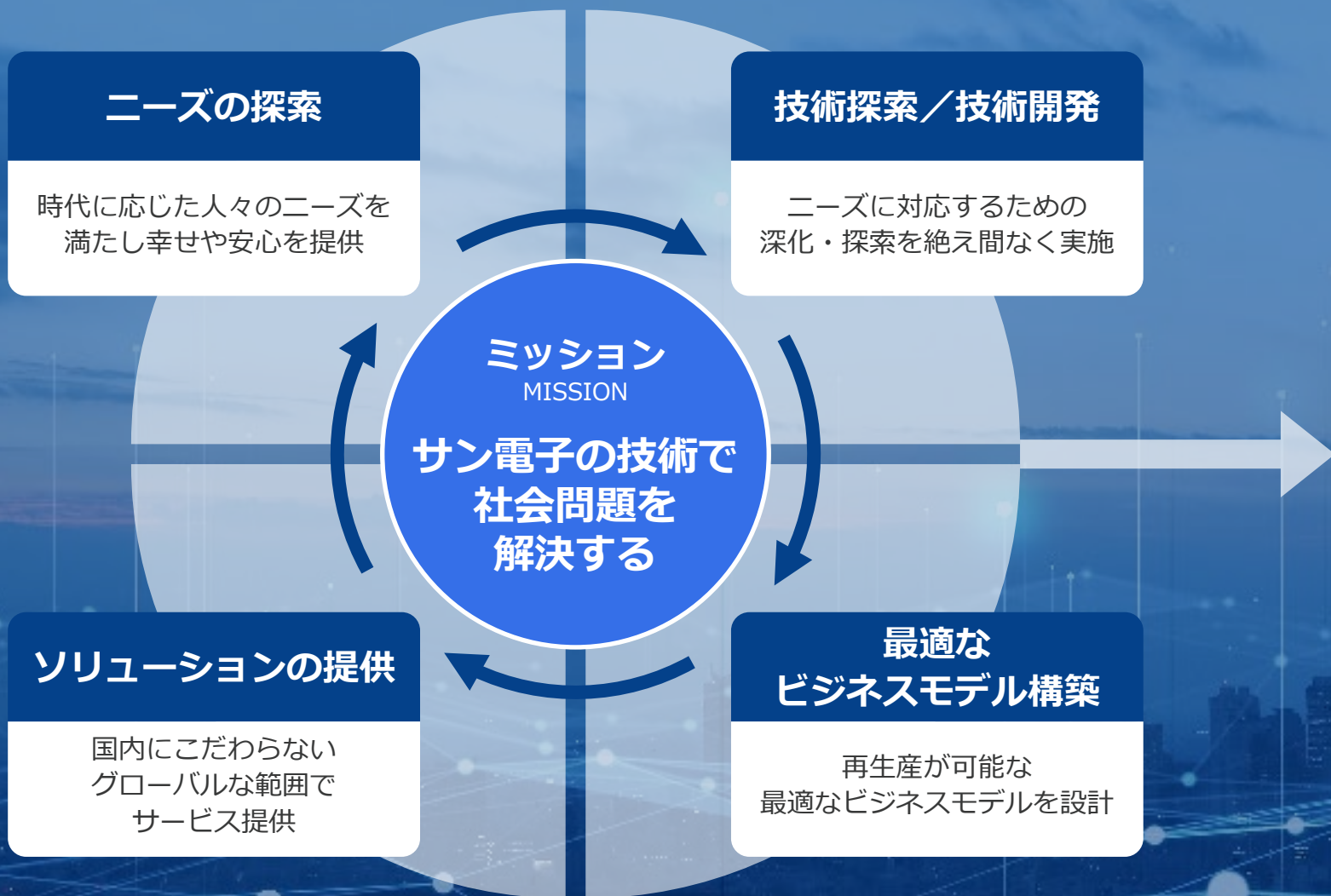
建設的な対話を通じた
中長期での潜在的な企業
価値・株式価値の最大化
を目指す

サン電子株式会社

- 国内の法的執行機関、及び通信機器の販売経験に基づく幅広い営業網に強み
- 東証スタンダード市場に上場



サン電子の事業における考え方



構築された現在のビジネス領域

- エンターテインメント (アミューズメント・ゲーム)**
高度経済成長時代の日本において安心で良質なエンターテインメントを提供
- グローバルデータインテリジェンス**
IT技術・情報化社会の進化に伴い発生した予期しない脅威から人々を守り安心した生活を提供
- 新規IT関連 (M2M/IoT)**
モノとモノ、人をつなぐ力を磨き人々の生活を豊かにすることで新たな生活スタイルを提供

中期経営計画における 事業セグメント戦略と進捗状況（GDI）



グローバルデータ インテリジェンス事業

● グローバルデータインテリジェンスの ビジョン

グローバルな人の安心/
安全への貢献を目指し
実現に必要な製品/
ソリューション/サービ
スを提供

顧客のファースト
コールカンパニーとし
て信頼されるワン
ストッププロバイダーを
目指す

● ターゲット顧客

法執行機関

民間企業

金融サービス業界
セキュリティ・サービ
ス・プロバイダー

売上高

2024/3期実績
994百万円 → 2027/3期計画
1,879百万円

セグメント利益

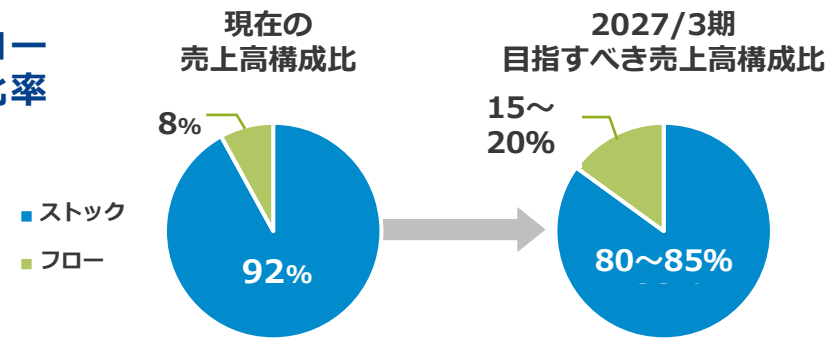
2024/3期実績
131百万円 → 2027/3期計画
312百万円

主要戦略

戦略テーマ	課題/機会	解決の方向性/施策
既存事業の 稼ぐ力の改善	最適な収益構造の確立	<ul style="list-style-type: none"> アップセル・クロスセルによる販売活動の強化 解約率の減少 収益バランスを鑑みたフロービジネスの増加
新たな成長 ドライバーの創出	デジタルフォレンジックに拘らない新 デジタルツール/ソリューション提供	イスラエルをはじめとするこれまでのネット ワークを活かした高付加価値製品の探索

● ストックとフロー の売上高構成比率

訂正：
中計発表時に掲載した当該グ
ラフに関して、凡例のがス
トック・ビジネスの表記が反
転しておりました。正しくは
右記の内容になります。
お詫びして訂正いたします



中期経営計画における 事業セグメント戦略と進捗状況（新規IT関連）



新規IT関連事業

売上高

2024/3期実績 **3,022**百万円 → 2027/3期計画 **5,059**百万円

セグメント利益

2024/3期実績 **230**百万円 → 2027/3期計画 **911**百万円

● 新規ITの特徴

ハード・ソフトをエンドツーエンドで提供できることが強み

サン電子のポジショニング

1 様々な機器からデータ収集

1. Roosterでデータを通すことが、そもそものビジネス根源
2. レガシー機器に対するデータ収集

2 データを使える形に処理する場所

1. LBX*などでエッジ処理が可能
2. SunDMSでの処理が可能

*LBX:エッジAI搭載
自社製品

● ターゲット顧客

飲料自販機メーカー

医療機器メーカー

物流メーカー
(トラック・鉄道・バスなど)

インフラ・ビル・
駐車場管理企業

2025/3期

ハードウェア中心

- 既存のRoosterの更なる拡販
→3G->4G移行案件の刈り取り
- 5Gの対応
→新たなマーケット開拓

2026/3期

ソリューションビジネス
へ展開

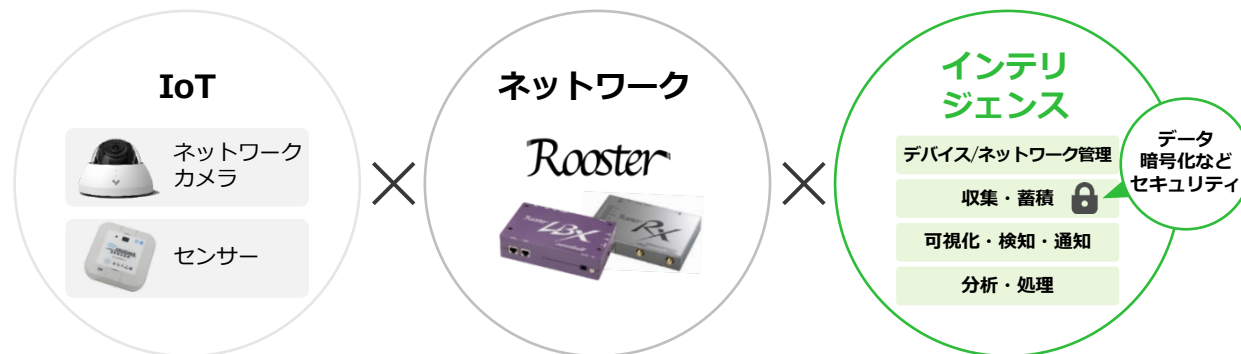
- IoTソリューションおよび映像ソリューション
- Roosterおよびネットワークデータの収集・制御、可視化・データ分析 (AI/BI*)

2027/3期

EdgeAI・デバイスのネットワーク
ワーク インテリジェンス

- センサーデータなどをエッジ・コンピューティングにより高度なデータ処理
- EKTeckなど海外展開

SunDMSを柱にデータビジネスを拡大 成長ドライバー確立を図る



*BI(Business Intelligence)

企業に蓄積していくデータを分析して、分析結果を経営の意思決定に活用する

中期経営計画における 事業セグメント戦略と進捗状況（エンターテインメント関連）



エンターテインメント関連事業 (アミューズメント・ゲーム)

売上高

2024/3期実績 **6,051**百万円 → 2027/3期計画 **8,520**百万円

セグメント利益

2024/3期実績 **802**百万円 → 2027/3期計画 **1,536**百万円

● エンターテインメント関連の特徴

遊技機ビジネス

遊技機企画、映像開発、ソフト開発、回路設計、基板実装、樹脂成型、組立までを一気通貫での対応が可能

ゲームビジネス

旧作リメイクでサンソフトブランドの認知度を向上させ、新規IP開発により欧米・アジアへの展開を図る。また遊技機アプリではパチンコユーザーのみならずアニメファンへの展開を狙う

● ターゲット顧客

遊技機メーカー


ゲームユーザー
パチンコユーザー
アニメユーザー

新規開拓

主要戦略

戦略テーマ	課題/機会	解決の方向性/施策
既存事業の 稼ぐ力の改善	遊技機ビジネス ・ 開発タイトル数増	<ul style="list-style-type: none"> 開発要員の新規/中途採用 新規協力企業の開拓、協業、提携（ゲームビジネスも兼ねる） 社内OJT教育による短期間での育成
	ゲームビジネス ・ 新規IP開発 ・ 海外マーケティング	<ul style="list-style-type: none"> 社内メンバ+委託パートナーによる開発 パブリッシャとの提携
新たな成長 ドライバーの 創出	新規ビジネス ・ パートナー開拓	対象業界を得意とするパートナーの買収・提携

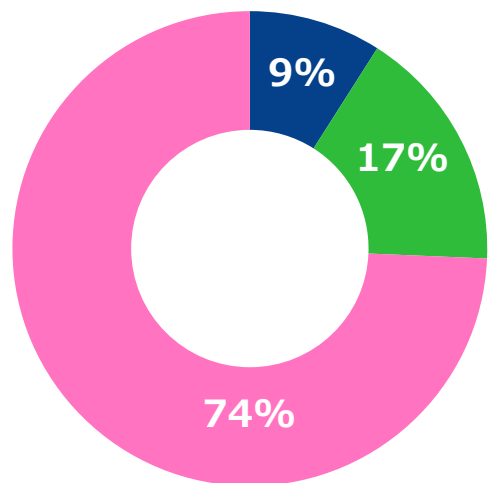
セグメント別 商品・サービスの現在の概況

セグメント	トピックス
グローバルデータ インテリジェンス 	<ul style="list-style-type: none"> • 収集・抽出・レポート・トリアージ等自動化のプロセスを加速し、従来各プロセス間で実施していた手動による人間の介入の必要が無くなり捜査員の大幅な作業低減に繋がる、「UFED」に代わる次世代デジタルフォレンジックソリューションとして、「InsEYEts」の販売を開始 • AIと機械学習を使い、捜査チームが高度なフィルタリング・カテゴリー化・タグ付け・分析によってデジタルデータを効果的に処理する「Pathfinder」の販売を開始 • ディープ&ダークウェブ上の情報収集・分析に特化したインテリジェンスソリューションとして、「Cybersixgill」の取り扱いを開始 • ブロックチェーンインテリジェンス大手の米国TRM Labs社の暗号資産取引分析ツールの取り扱いを開始
エンター テインメント 	<ul style="list-style-type: none"> • 遊技機関連事業は、パチンコ・パチスロの企画から設計・映像制作・プログラムまでのトータルコンテンツ開発と制御基板の設計から製造までを一貫して受託 実機の市場での稼働貢献・コンテンツの知名度向上のため、スマートフォン向けのパチンコ・パチスロの実機シュミレーションアプリを展開しており、 2024年4月には「P緋弾のアリア～緋緋神降臨～ラッキートリガーVer.」をリリース • ゲームコンテンツ事業は、「レトロゲーム」IPを活用した企画を進め、2024年4月にマルチプラットフォーム（コンシューマー機）で 「SUNSOFT is Back! レトロゲームセレクション」をグローバルで発売 • 「いつき団結」Nintendo Switch版を2024年4月に発売 • Steam向けに完全新作となる「Ark Of Charon」の正式版を2024年11月に発売 • 1995年に日本でのみ発売された「クロックタワー」の第一作を現在のゲーム機用に移植、コンテンツを追加した「クロックタワー リワインド」を米国Limited Run、Wayforwardとの共同プロジェクトとして2024年10月にグローバルで発売
新規IT関連 	<ul style="list-style-type: none"> • 管理コスト削減や商品補充などのオペレーションの効率化を図るため、飲料自販機向け戦略商品「A330」・「A900」の販売を推進中 • 産業用ネットワーク機器「Rooster」はデバイスマネジメントサービス「SunDMS」との連携により他社との差別化を図る • AI画像解析搭載可能なエッジコンピュータとして2023年9月に「LBX8110」をリリース • センサーデバイス「おくだけセンサー」は食品衛生管理（HACCP）での温度管理や加速度（振動）センサーによる予知保全として、本格導入フェーズに移行 • デバイスやネットワークのデータを収集・制御・可視化することが可能となる「SunDMS-Insight」の展開を推進中 • AIによる映像検知と検索が可能なカメラソリューションをリリース

参考資料：サン電子の目指す姿と成長戦略（中期経営計画）

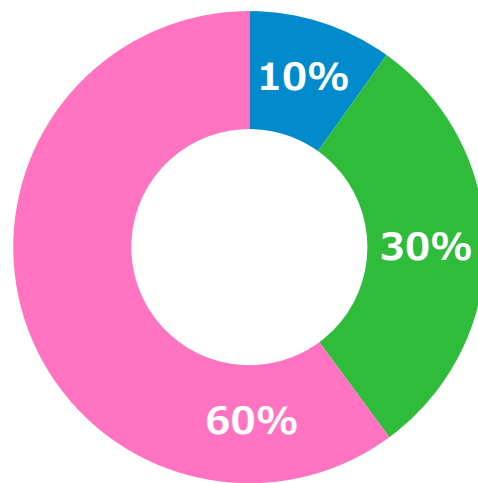
事業ポートフォリオの変化

2019/3期
売上高構成比



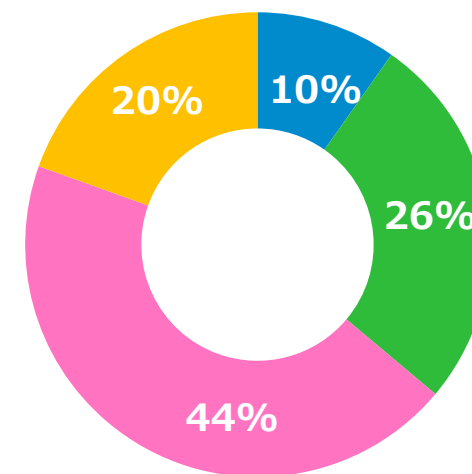
- 旧モバイルデータソリューション
- 新規IT
- エンターテインメント関連

2024/3期
売上高構成比



- グローバルデータインテリジェンス
- 新規IT
- エンターテインメント関連

2027/3期
目指すべき売上高構成比



- グローバルデータインテリジェンス
- 新規IT
- エンターテインメント関連
- 新領域

※Cellebrite社を除く

前中期経営を見直し新たに新中期経営計画を策定。 既存事業戦略を見直し、 将来への成長基盤確立への基盤構築を目指す



新中期経営計画テーマ

既存事業戦略の強化及び 将来の成長基盤確立を目指す

● 定量目標（全社）

(単位：百万円)	2024/3期 実績	2025/3期 予想	2027/3期 計画
売上高	10,045	12,285	19,200
営業利益	312	709	2,100
営業利益率 (%)	3.1%	5.8%	10.9%

● 中計の個別戦略テーマ

- 1 既存事業の稼ぐ力の改善
(価格改定と原価低減の施策)
- 2 新たな成長ドライバーの創出
(新事業、新商品、新サービスの開拓)
- 3 事業を支える経営基盤の構築
(情報のDX化による組織運営)



グローバルデータインテリジェンス事業

- 増加・巧妙化するサイバー犯罪に対応する為に犯罪捜査のDX化が加速
- 犯罪捜査のDX化を下支えするデジタルツールへの需要も旺盛

中計期間の想定される事業環境

市場規模：

デジタルフォレンジック市場

- デジタルフォレンジック市場は2023年時点で、全世界で約100億ドル（円換算で約1.5兆円）の市場規模を誇っている
- 2028年の市場規模の予測は約182億ドル、2023年から2028年までの5年間のCAGRは12.9%が想定されている

脅威インテリジェンス市場

- 脅威インテリジェンス市場は2023年時点で全世界で約130億ドル（円換算で約2兆円）の市場規模を誇っている
- 2019年から2025年までの5年間のCAGRは約14.0%の成長が想定されている

競争環境

デジタルフォレンジック市場

- 増加・巧妙化するサイバー犯罪に対応するために、犯罪捜査のDX化が加速、対応が求められている
- 犯罪捜査のDX化を下支えするデジタルツールへの需要も旺盛
- デジタルフォレンジックに拘らない新デジタルツール/ソリューション提供を加速中

脅威インテリジェンス市場

- サイバー脅威の増加・複雑さ・高度化に伴い、より戦略的な脅威管理アプローチの必要性が高まっている
- 旺盛な需要増に伴い、大小問わず各ベンダー間で激しい技術進化の競争が行われている



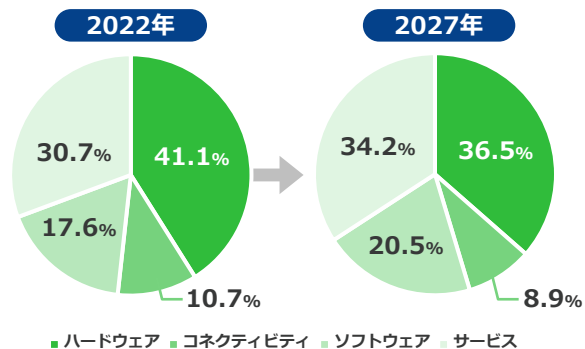
新規IT関連

- 5Gの到来に備えたデータ容量の増大への対応とセキュリティへの対策強化
- 競合との兼ね合いによる価格競争の激化

中計期間の想定される事業環境

● 市場規模：国内IoT市場の市場規模

国内IoT市場におけるユーザー支出額



国内IoT市場は年8.5%の成長市場
2027年度の市場規模は8兆7,461億円の見通し

- 3G停波 (AU 2022/3、Docomo 2026/3、SoftBank 2024/4)
– LTEも置き換えが活況となる
- 5Gの到来
– 当面はNSA(4Gとの共用)、SA(5G専用)は2027年以降と予測
– 課題は価格、電波の直進性、データ量の増加
- AIによる画像認識、蓄積されたデータ分析
- セキュリティ対策

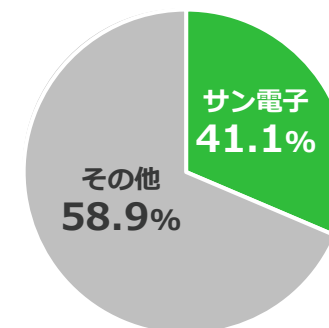
競争環境

● 事業環境分析

競合環境

- 近年の競合変化
– 民生品から産業向けに進出が本格化
- 価格低減
– 低価格帯ルータ
– モジュール内蔵の動き

国内IoTルータシェア (2023年度)



国内IoT/M2Mルータ部門では
サン電子がトップシェア

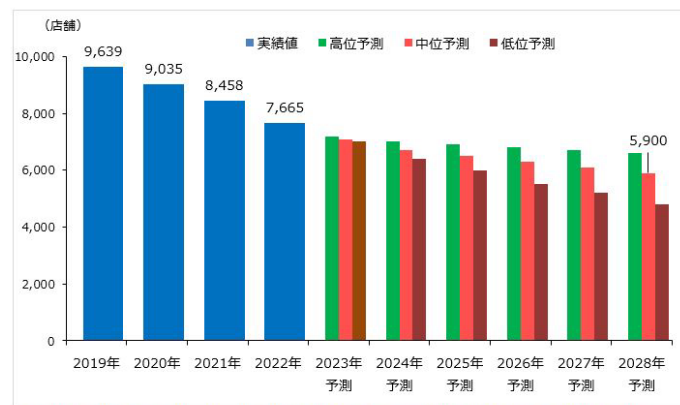


エンターテインメント関連事業

- パチンコホール数、参加人口が減少しているが、2022年11月から導入が始まったスマートパチスロが好調なことから一時的な市場規模の回復が見込まれることもあり、市場規模としてはゆるやかな減少傾向にあります。
- ゲーム市場においては、欧米の市場で人気が再来している「レトロゲーム」につき、当社保有の多くのIPが活用余地があります。

中計期間の想定される事業環境

- 市場規模：国内アミューズメント市場
パチンコホール数予測

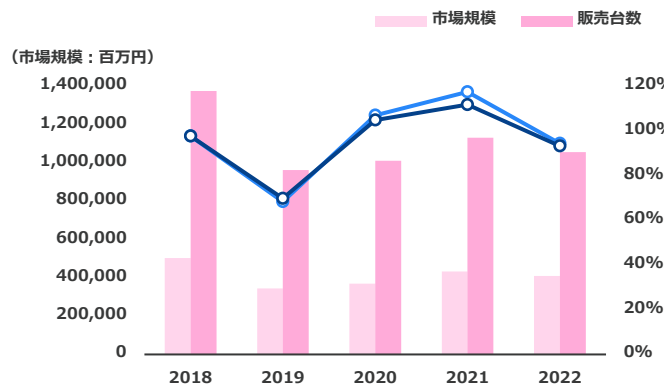


注. 2019年～2022年は警察庁資料から引用、2023年以降の予測は矢野経済研究所推計値（各年12月末現在の店舗数）当社「YANO」パチンコデータベースを基に、店舗数を3/パターンで予測した。

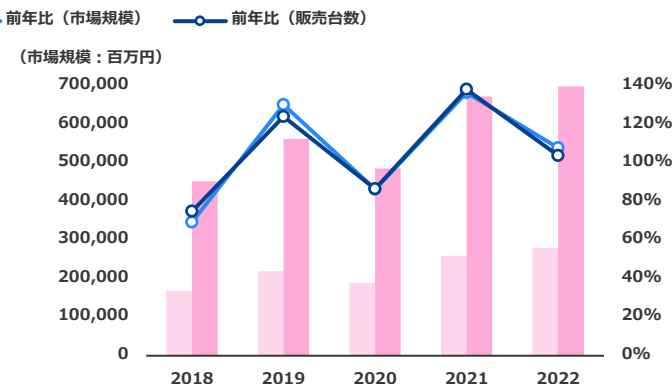
競争環境

- 市場規模：パチンコ/パチスロ機市場における市場規模と販売台数

パチンコ機市場における市場規模と販売台数



パチスロ機市場における市場規模と販売台数



※ともに弊社推計 ※数値は各年度(7月～6月の間に迎える)決算期を基準として作成

サン電子の先端技術商材のベースとなる技術の開発を担い 事業拡大を支える

POINT 1

研究開発部の役割

先端技術力でサン電子の各事業部の成長を支える

POINT 2

外部企業・大学との連携

要素技術かつ先端技術開発を行う

事業部

スマートファクトリ

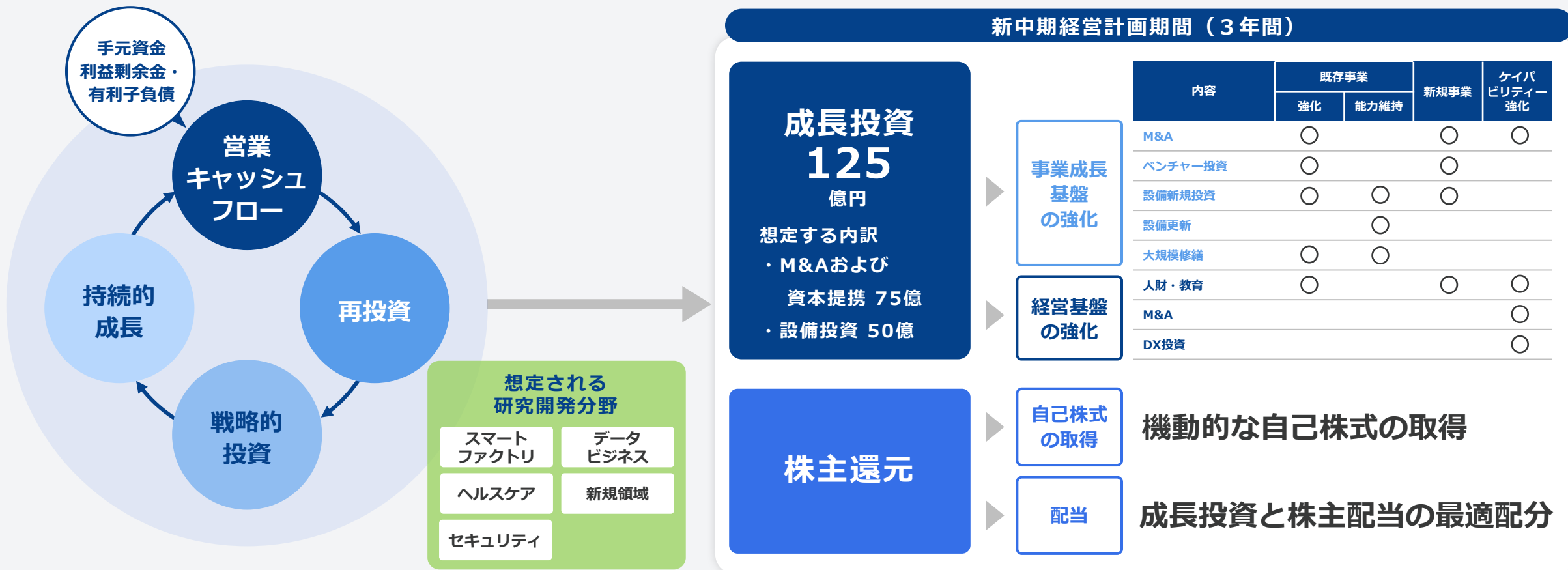
ヘルスケア

セキュリティ

データビジネス

研究開発部

企業価値を最大化するためのキャッシュ・アロケーションを策定



※各項目の合計値は営業キャッシュ・フローの総額とは一致しないが、投資総額は営業キャッシュ・フローの範囲内とする

既存事業にフォーカスしたM&Aから
 新たな成長の可能性を幅広く探すM&A方針へシフトすることで
 「稼ぐ力」の増大により、成長拡大・企業価値の増大につなげる

M&Aの基本方針

- 適正価格による取得
- PMIを重視（M&Aプロセスに関するリソースの8割はこの工程にアサイン）

テーマ	事業セグメント			
	エンターテインメント	グローバルデータインテリジェンス	新規IT関連 (M2M/IoT)	ビジネス開発 / その他
商品・サービスの拡充	○	○	○	○
さらなる市場の獲得		○	○	
規模のメリット追及	○			
新規事業の獲得	○	○	○	○
周辺分野への進出		○	○	

高度な技術を
企業価値向上に結びつけられる
技術人財の育成・採用を強化



人財に関しては
経営の最重要テーマ
として設定

人財戦略の方向性

✓ 人的資源の育成

- 研修・教育体制の拡充・見直し
- タレントマネジメントシステムの活用
- 社内ノウハウの共有
- OJTによる実戦的経験

✓ 働きやすい職場環境の構築

- 従業員満足度向上
- 福利厚生の充実
- ダイバーシティへの対応

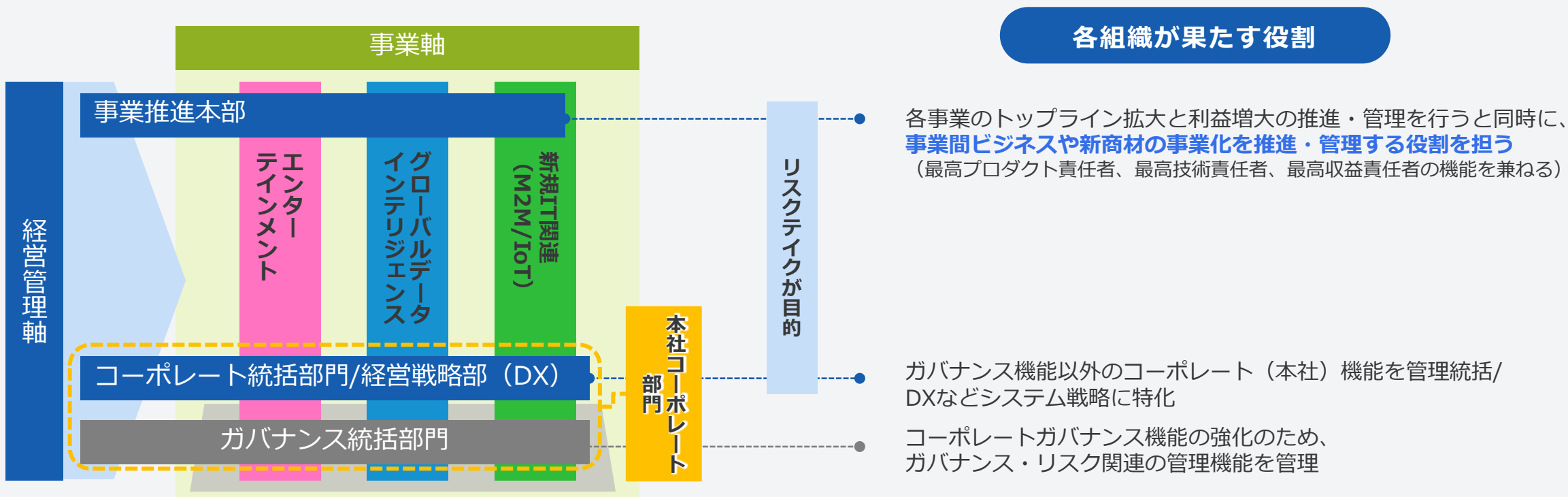
✓ 人財の獲得

- 海外インターシップの活用
- 教育機関との連携の強化
- 国内外からのグローバル採用

✓ イノベーションを創出する組織

- 挑戦を後押しする社風
- 加点主義の評価制度の整備
- 人とつながる文化の醸成
- 人脈と情報のチェーン構築

さらなる企業価値の向上に向け経営管理機能を強化、マトリックス経営を実現する組織体制への再編を実施



ディスクレームー



本資料は、当社の事業内容、経営戦略、業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。

また、本資料の決算データ・会社データについては2024年11月14日現在のデータに基づいて作成されております。

本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、

その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

IR問い合わせ先：サン電子株式会社 IR室

E-mail : ir@sun-denshi.co.jp

